

2018年3月期
決算説明資料

2018年5月14日

株式会社うるる
証券コード：3979

1 2018年3月期通期 決算概要

2 2019年3月期 予想

3 成長戦略

1 2018年3月期通期 決算概要

連結PLハイライト

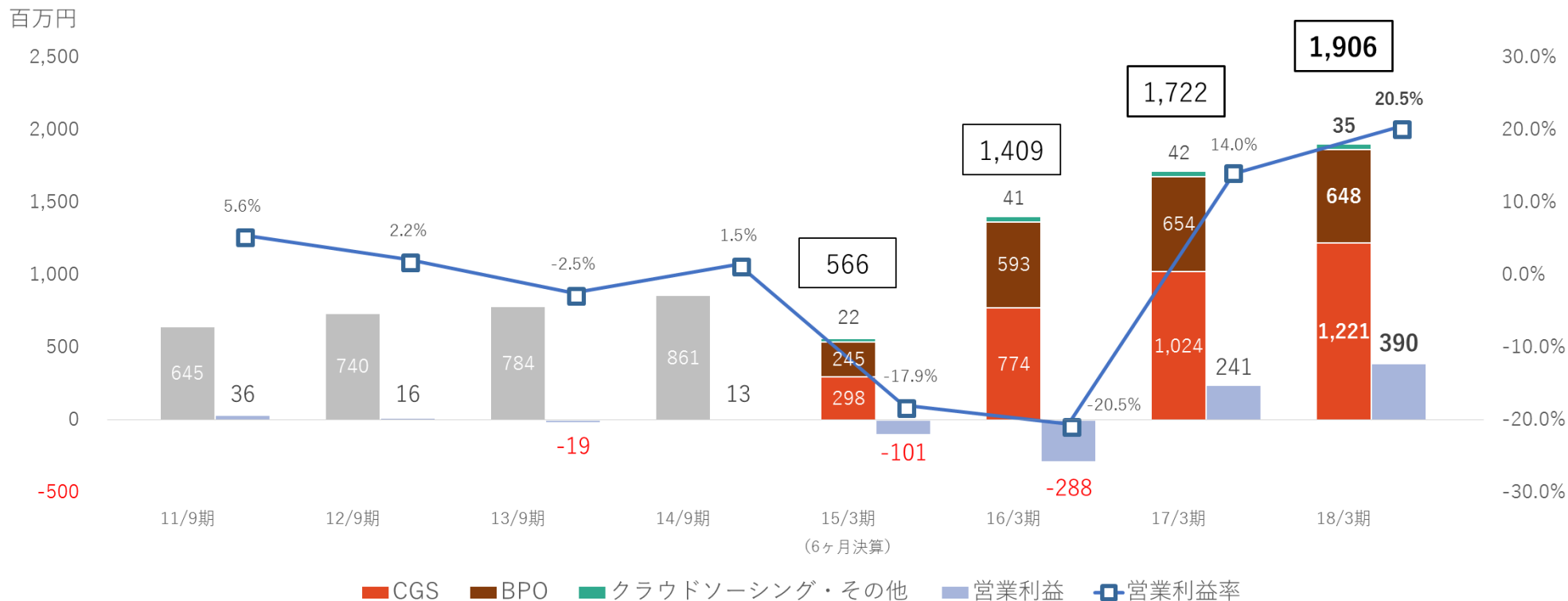
- 売上高は**前期比110.7%**、営業利益は**前期比161.7%**と**増収増益**を達成。

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期		前期比
		利益率		利益率	
売上高	1,722	—	1,906	—	110.7%
CGS事業	1,024	—	1,221	—	119.3%
BPO事業	654	—	648	—	99.1%
クラウドソーシング事業	42	—	35	—	83.8%
営業利益	241	14.0%	390	20.5%	161.7%
CGS事業	523	51.0%	698	57.2%	133.5%
BPO事業	82	12.6%	52	8.0%	62.9%
クラウドソーシング事業	-94	—	-88	—	—
その他/共通コスト	-270	—	-271	—	—

連結PL推移

- CGS事業が成長し、**営業利益3.9億円（前期比161.7%）**、**営業利益率20.5%**を計上。

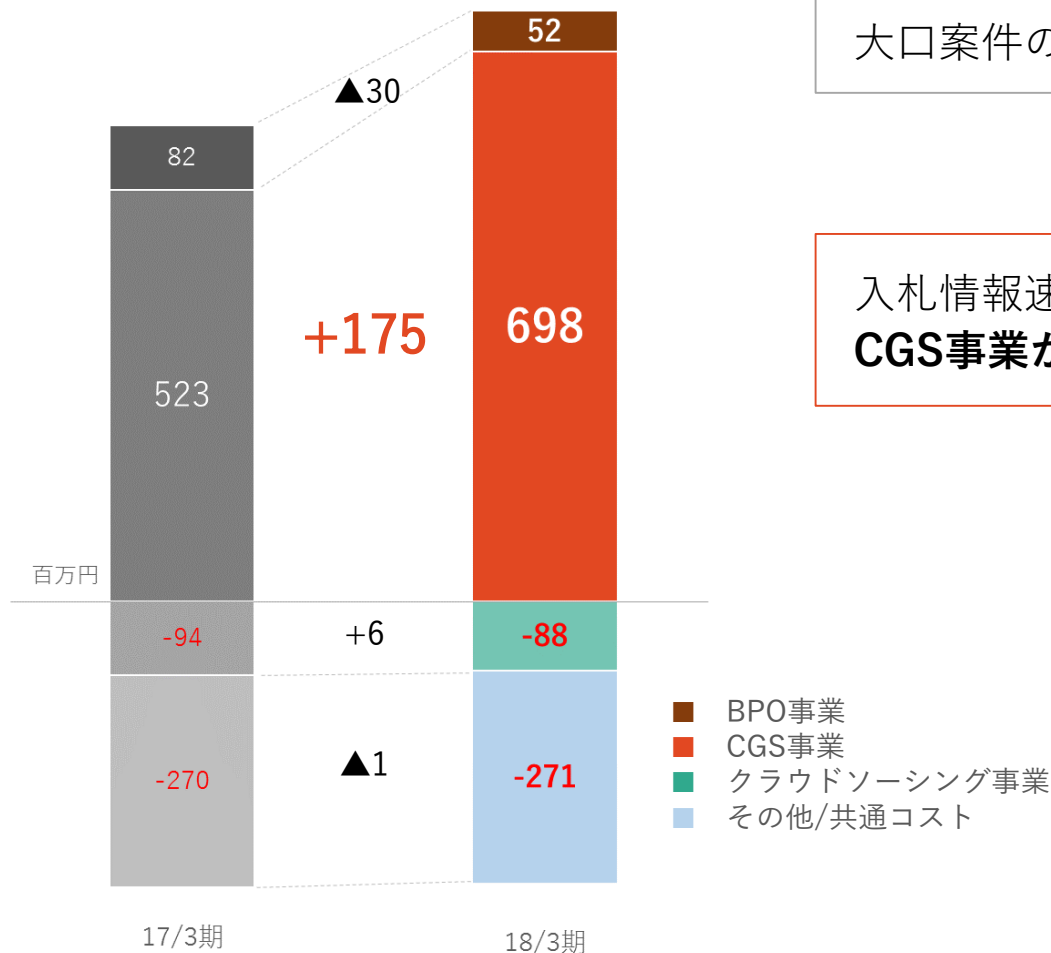


※1 11/9期、12/9期、13/9期および14/9期は監査法人のレビューを受けておりません。

※2 15/3月期は決算期変更を行い、6か月間の業績を記載しております。

営業利益の前期増減要因分析

- CGS事業の売上高成長が利益成長を牽引する一方、BPO事業は前期比で減収減益。
- 全社で**149百万円の増益**。



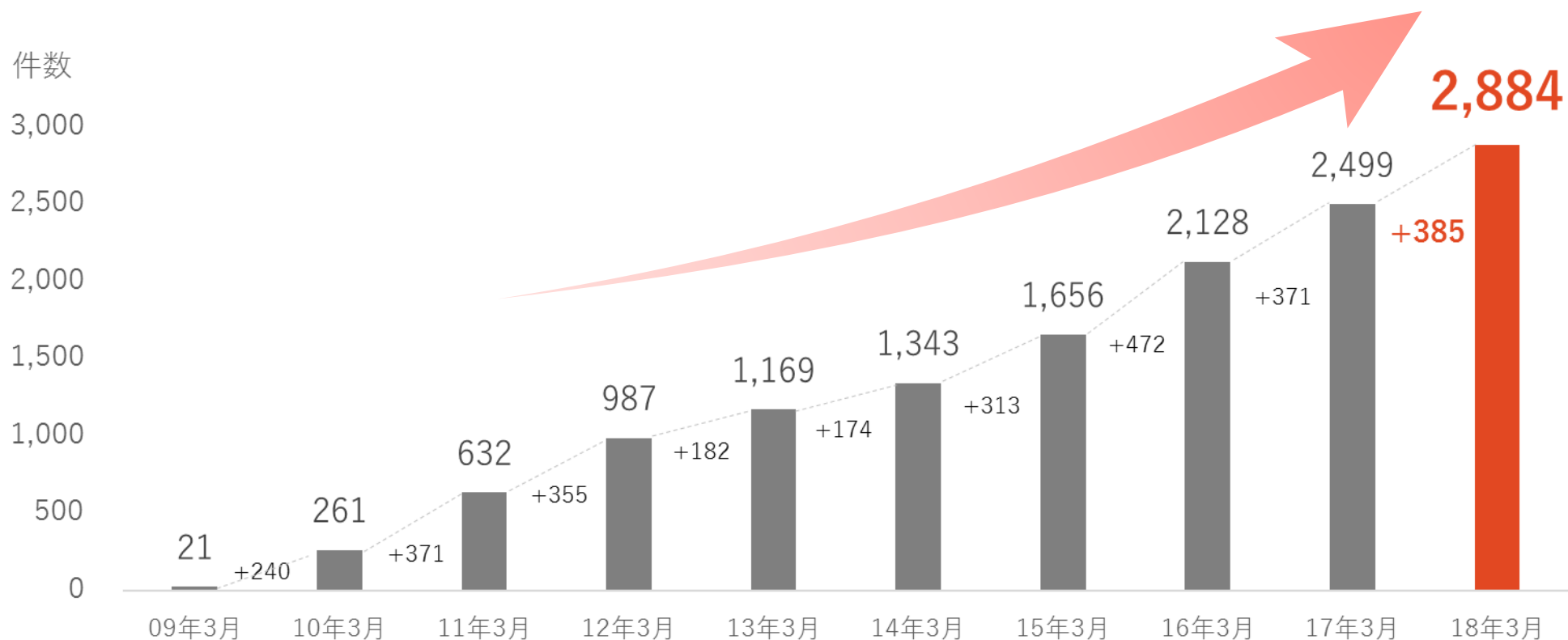
大口案件の獲得が伸びず、BPO事業は減収減益

入札情報速報サービスNJSS、えんフォトといったCGS事業が175百万円の増益

CGS事業ハイライト：NJSS有料契約件数の推移

- CGS事業の中心である『NJSS』において、2008年のリリースからPDCAを繰り返すことにより、重要KPIである有料契約件数が安定して成長。
- 2018年3月期においても順調に有料契約件数が増加。

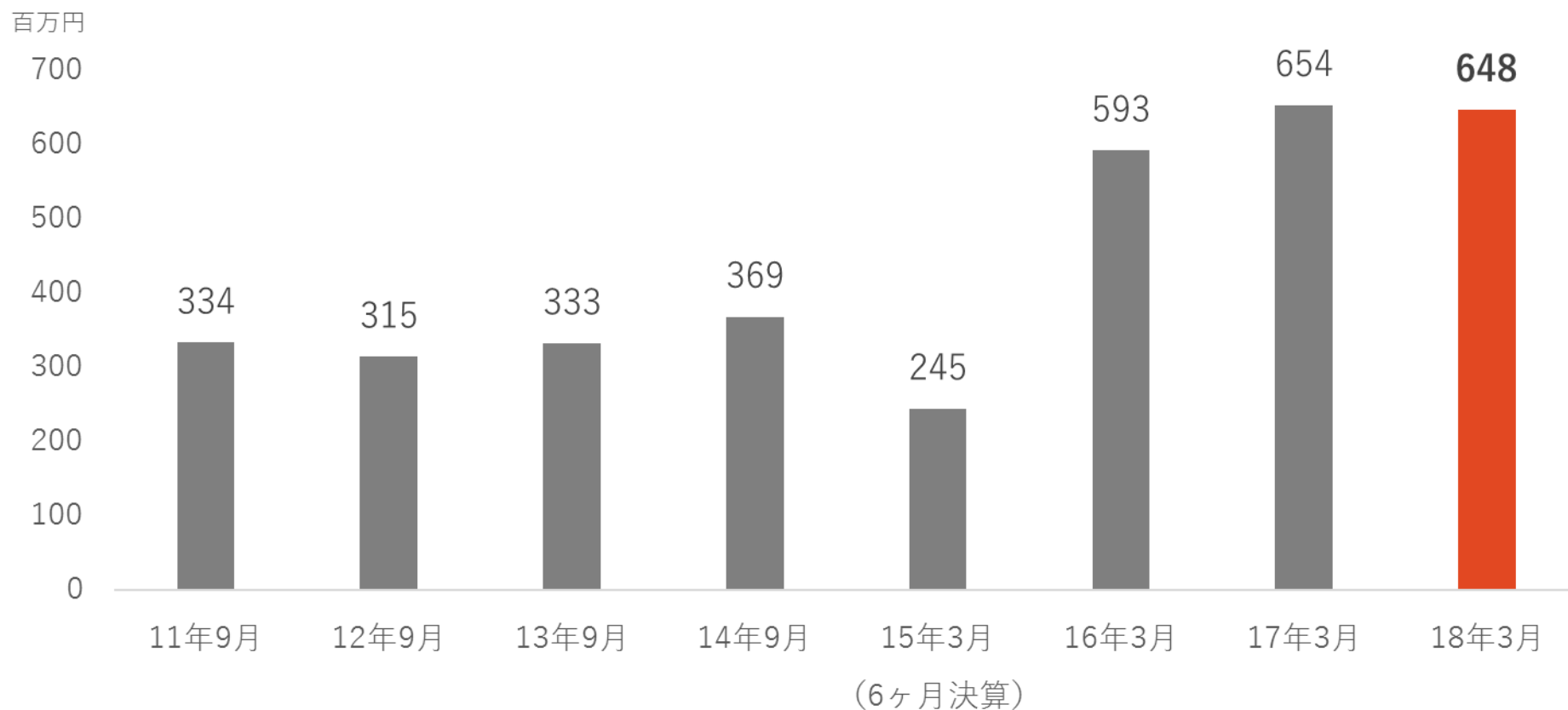
NJSS 有料契約件数の推移



BPO事業ハイライト：売上高の推移

- 2018年3月期は大型案件受注が伸びず、減収。

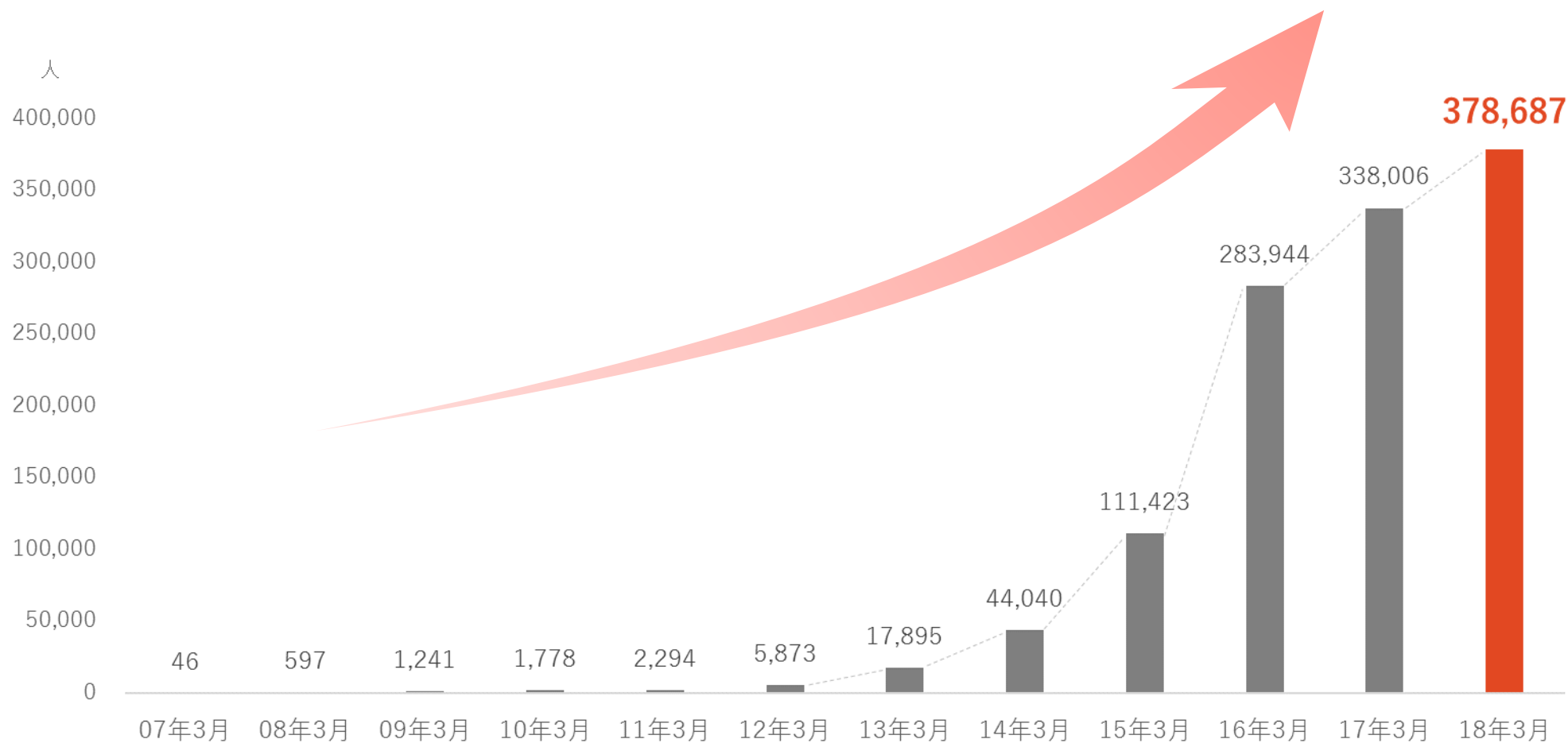
BPO事業 売上高の推移



クラウドソーシング事業ハイライト：登録ワーカー数の推移

- 2018年3月期は広告宣伝費を投下しなかったものの、口コミ・メディア露出等の効果により、順調に登録ワーカー数が増加。

『シュフティ』登録ワーカー数の推移



連結BSハイライト

- 利益成長、及び『NJSS』の前受金増加により、現預金が増加。

(単位：百万円)

	17/3期	18/3期	前期比		17/3期	18/3期	前期比
流動資産	2,429	2,721	12.0%	流動負債	856	868	1.5%
うち、現預金	2,226	2,534	13.8%	うち、借入金	16	8	-47.0%
うち、売掛金	93	110	18.1%	うち、前受金	406	475	16.9%
うち、繰延税金資産	73	24	-66.9%	うち、預り金	112	127	13.0%
固定資産	90	92	2.3%	固定負債	9	1	-83.8%
うち、有形固定資産	39	42	6.5%	うち、借入金	9	1	-83.8%
うち、繰延税金資産	26	23	-9.2%	負債合計	866	870	0.5%
資産合計	2,519	2,813	11.6%	純資産合計	1,653	1,942	17.5%

1. 新規CGS『えんフォト』通期黒字化

- 「働き方改革」を背景に園のICT化が進みつつある中、幼稚園・保育園写真販売サービス『えんフォト』が、**通期で黒字化を達成**。
- 2019年3月期においても追加投資を行い、さらなる成長を目指す。



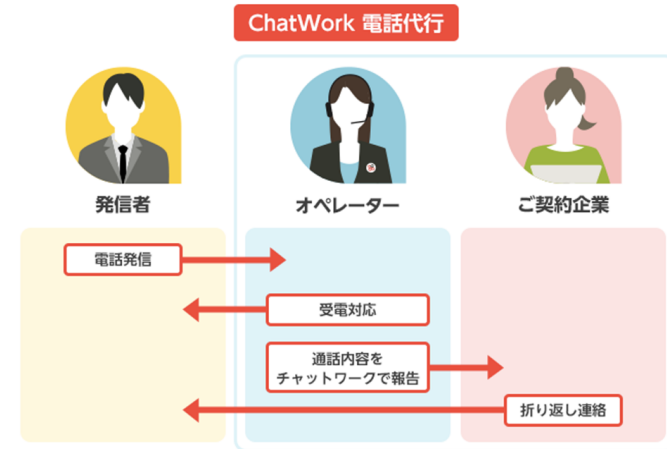
2. 新規CGS『フレックスコール』リリース

- クラウドワーカーが在宅でコール業務を行うことにより、擬似コールセンターを構築する『フレックスコール』をリリース。
- **順調に成長**しており、2019年3月期において追加投資を行う計画。



3. ChatWork社と業務提携

- ビジネスチャットツール『チャットワーク』を提供するChatWork社と提携し、
『ChatWork 電話代行』サービスを開始。



4. 弁護士ドットコム社と業務提携

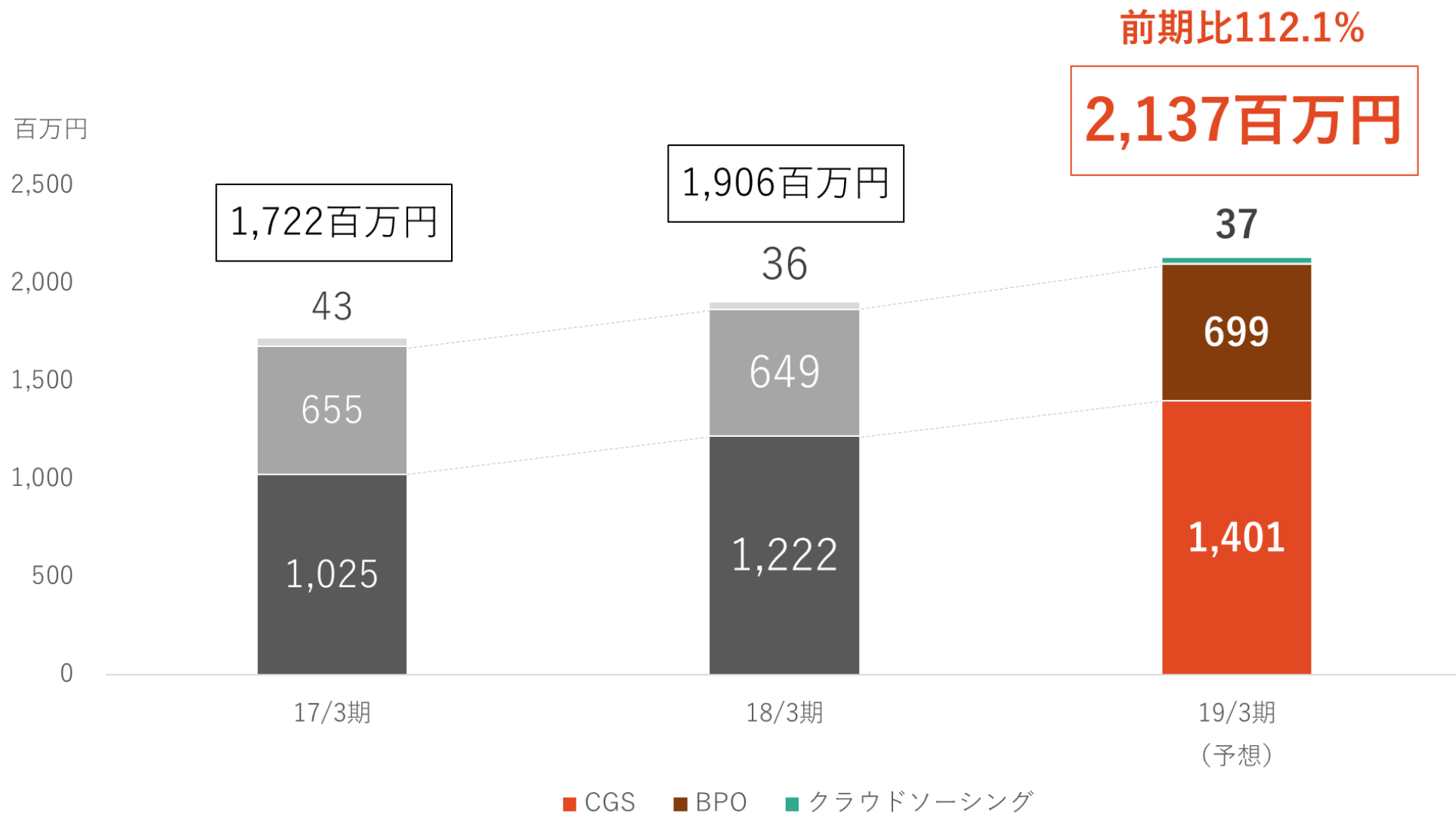
- Web 完結型クラウド契約サービス『クラウドサイン』を提供する弁護士ドットコム社と当社子会社うるるBPO社が提携し、締結済みの契約書をスキャナーで取り込みデジタル化する
『クラウドサインSCAN』サービスを開始。



2 2019年3月期 予想

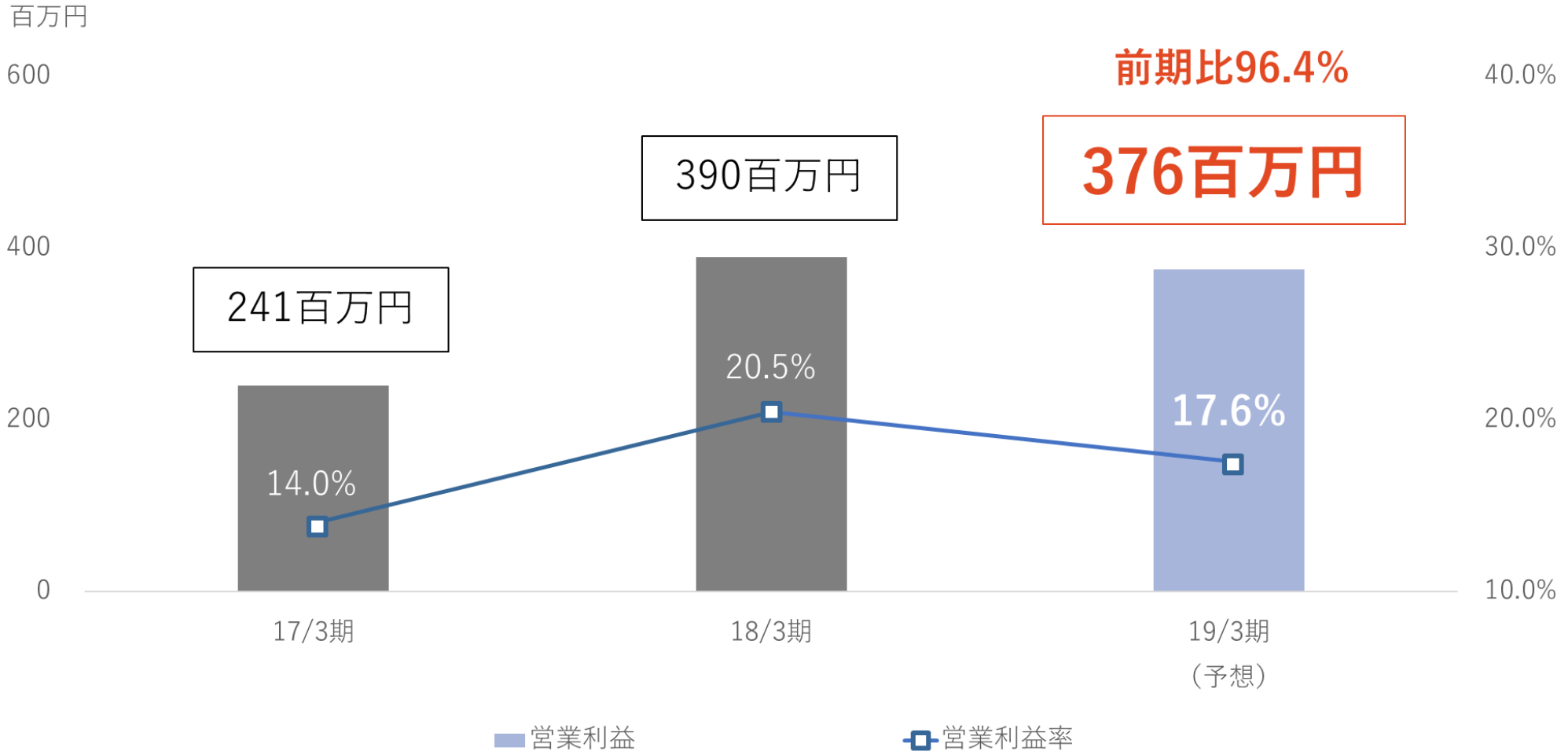
2019年3月期 売上高予想

- 2019年3月期は、CGS事業を中心とした売上高成長を見込む。



2019年3月期 営業利益予想

- 2019年3月期は、2018年2月に開示した2018年3月期予想営業利益376百万円と同程度の営業利益を確保できるよう、投資を行う計画。



- 既存CGSであるNJSSを積極的に伸ばしていくと同時に、主として新規CGSの成長・創出に積極投資を行い、増収減益とする方針。

(単位：百万円)

	19/3期 予想	対前期比	
売上高	2,137	+231	112.1%
売上原価・販売費 及び一般管理費	1,761	+245	116.2%
内、広告宣伝費	83	+16	123.9%
内、労務費・ 人件費・採用費	749	+77	111.5%
内、地代家賃	42	+16	161.5%
営業利益	376	-14	96.4%



広告宣伝費

- 主としてCGSの成長のための広告宣伝費を投資
- NJSS事業にて前期比+20百万円を投資

人件費 (含む採用費)

- 主としてCGSの成長・創出のための人材採用を実施
- CGS事業にて前期比+56百万円を投資

地代家賃

- 増員に伴い、当期中にオフィス増床を検討（具体的な増床先・時期等は未定）

2019年3月期 セグメント別予想サマリー

- セグメント別の業績予想、及び主な投資内容は以下の通り。

(単位：百万円)

	CGS事業					BPO事業			クラウドソーシング事業			その他/共通コスト	
	実績 18/3期	予想 19/3期	前期比	NJSS		実績 18/3期	予想 19/3期	前期比	実績 18/3期	予想 19/3期	前期比	実績 18/3期	予想 19/3期
				予想 19/3期	予想 19/3期								
売上高	1,221	1,401	114.7%	1,221	179	648	699	107.8%	35	36	102.3%	-	-
営業利益	698	761	109.1%	784	-22	52	30	58.0%	-88	-106	-	-271	-308
営業利益率	49.8%	54.4%	-	64.2%	-12.3%	8.0%	4.3%	-	-	-	-	-	-

CGS事業

- CGS事業全体の前期比較
売上高 +180百万円
営業利益 +63百万円
- 主として新規CGSを創出するための人件費を投じる他、主力のNJSSには、既存営業チャネルであるWeb集客強化、及びWeb以外の新規営業チャネルを獲得するための広告宣伝費を前期比+20百万円投資
- 人件費（含む採用費）は、NJSSへ前期比+22百万円、えんフォトやフレックスコール等のその他新規CGSへ前期比+34百万円投資

BPO事業

- BPO事業の前期比較
売上高 +51百万円
営業利益 ▲22百万円
- RPA導入トライアル等による効率化・利益率改善を図るための費用等が増加

クラウドソーシング事業

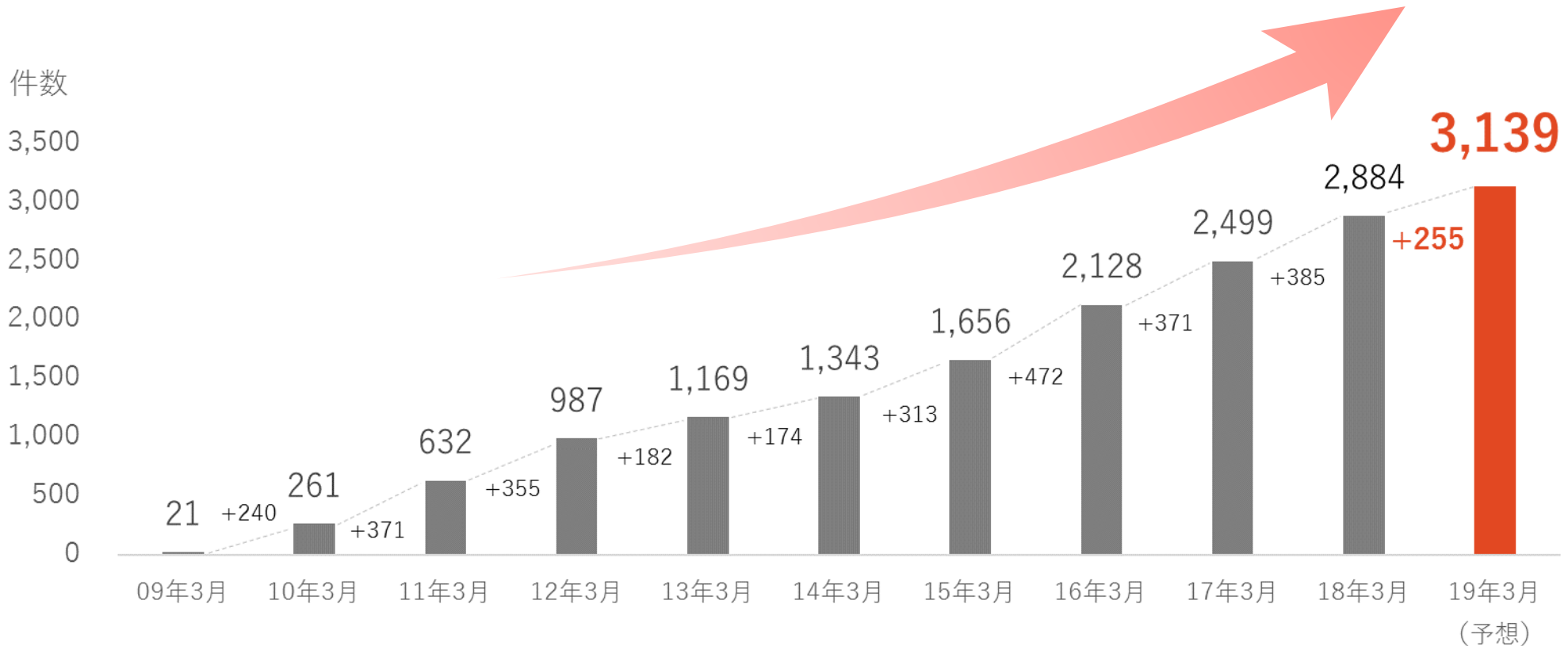
- クラウドソーシング事業の前期比較
売上高 +1百万円
営業利益 ▲18百万円
- 新規CGSを創出するためのプラットフォームである『シュフティ』の改善を行うエンジニアの人件費等が増加

※ 19/3期より、CGS事業の内訳として「NJSS」と「その他新規CGS」の業績をそれぞれ開示致します。

NJSS KPI予想

- 2019年3月期はWeb集客のための追加投資を行う他、Web以外の営業チャネルを獲得するための広告宣伝費を投資することにより、有料契約件数は継続的に成長。
- 戦略的に新規顧客及び既存顧客に対して高単価プランの販売を積極化することで、契約当たり単価のアップを目指す。

NJSS 有料契約件数の推移



3 成長戦略

1 新規CGSの創出

2 既存CGSの成長

3 CGSの進化

成長戦略 ① 新規CGSの創出 ~新規CGSのアイデア~

- 企画、フィージビリティ・スタディ中、サービスリリース済のCGSの一部をご紹介します。

情報収集

- 入札情報速報サービス『NJSS (エヌジェス)』
- ガソリンスタンドの価格収集
- 地元のロケーション情報収集
- 競売情報収集
- 空き家情報収集

外出ワーク

- 『Pod pics (ポッドピックス)』 (ロケーション情報収集サービス)
- 『Twidy (ツイディ)』 (買い物代行サービス)
- 全国の駐車場のチェック
- 不動産賃貸の内見代行
- ワーカー同士のシェアリングサービス (車やモノ)
- 主婦による宅配サービス (ラストワンマイル)
- 陳列棚占拠調査 (例：じゃがいもの全国の値段をリアルタイム提供)

マッチング

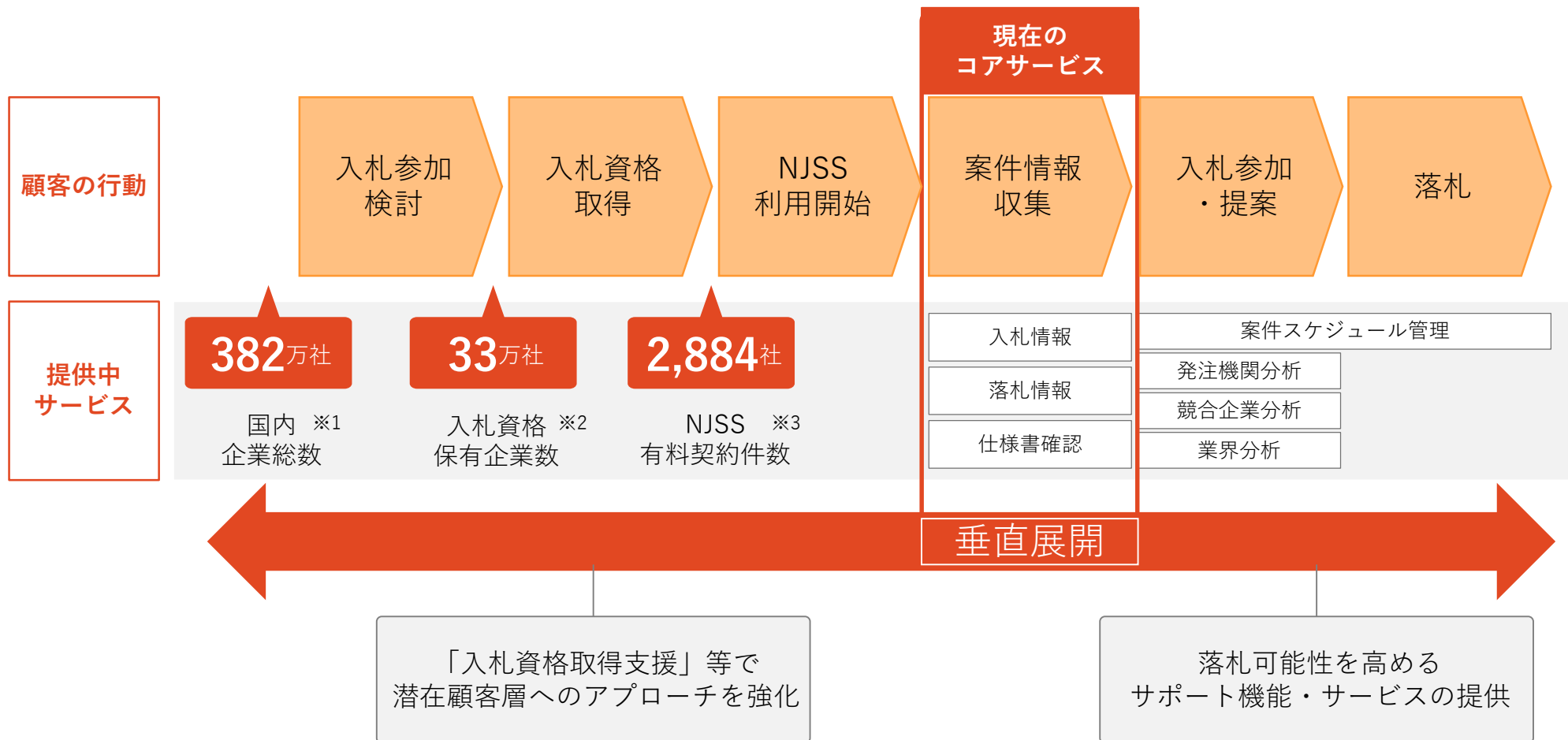
- 『えんフォト』 (幼稚園・保育園向けの写真販売システム)
- カメラマン×クラウド
- 栄養士×クラウド
- 秘書×クラウド
- 士業×クラウド
- 医療関係者×クラウド
- その他専門家×クラウド
- ミステリーショッパー
- インバウンド向け通訳

潜在ニーズ

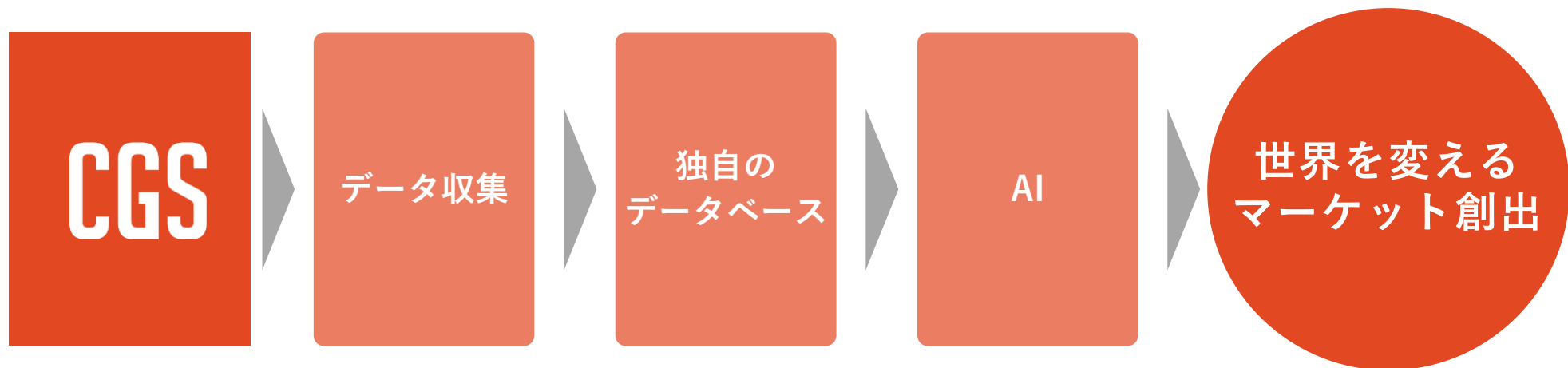
- 『フレックスコール』 (クラウドワーカーを活用したコールサービス)
- 『KAMIMAGE (カミメージ)』 (タブレット向けリアルタイムデータ化システム)
- Webサービスサポート
- 写真、動画のタグ付け
- リアルタイム議事録配信
- 名刺管理サービス

成長戦略 ② 既存CGSの成長

- 入札情報速報サービスNJSSを垂直展開して、新規顧客拡大と顧客単価増を企図しております。

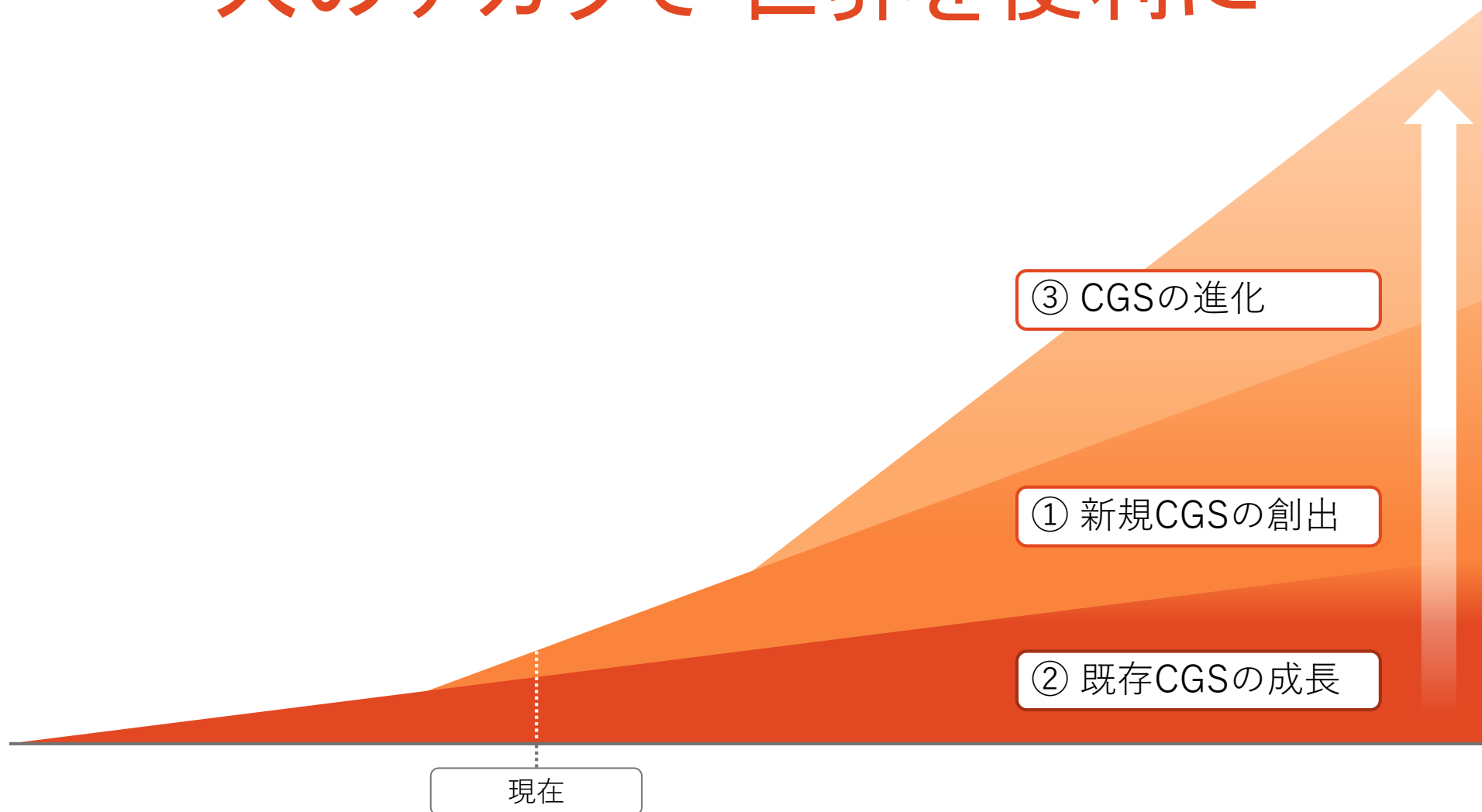


※1 2017年、中小企業庁調べ
 ※2 2017年1月末時点、当社調べ
 ※3 2018年3月末時点の実績



CGSサービス運営によって得られる豊富なデータベースやアクセスログなどを活用して、顧客価値の向上を図ります

人のチカラで 世界を便利に



Appendix 会社概要

人のチカラで 世界を便利に

うるるの考える『人のチカラ』とは、
Web上にネットワークされた世界中の人の英知・マンパワーを指します。

Webの進化によって、場所や時間の制約なく、
私たちは『人のチカラ』を運んだり集めたりすることができるようになりました。

私たちは『人のチカラ』を活用できる仕組みをつくり、
今までにない便利なサービスを世の中に提供することで、社会に貢献していきます。

ULURU
B P O

BPO (Business Process Outsourcing)

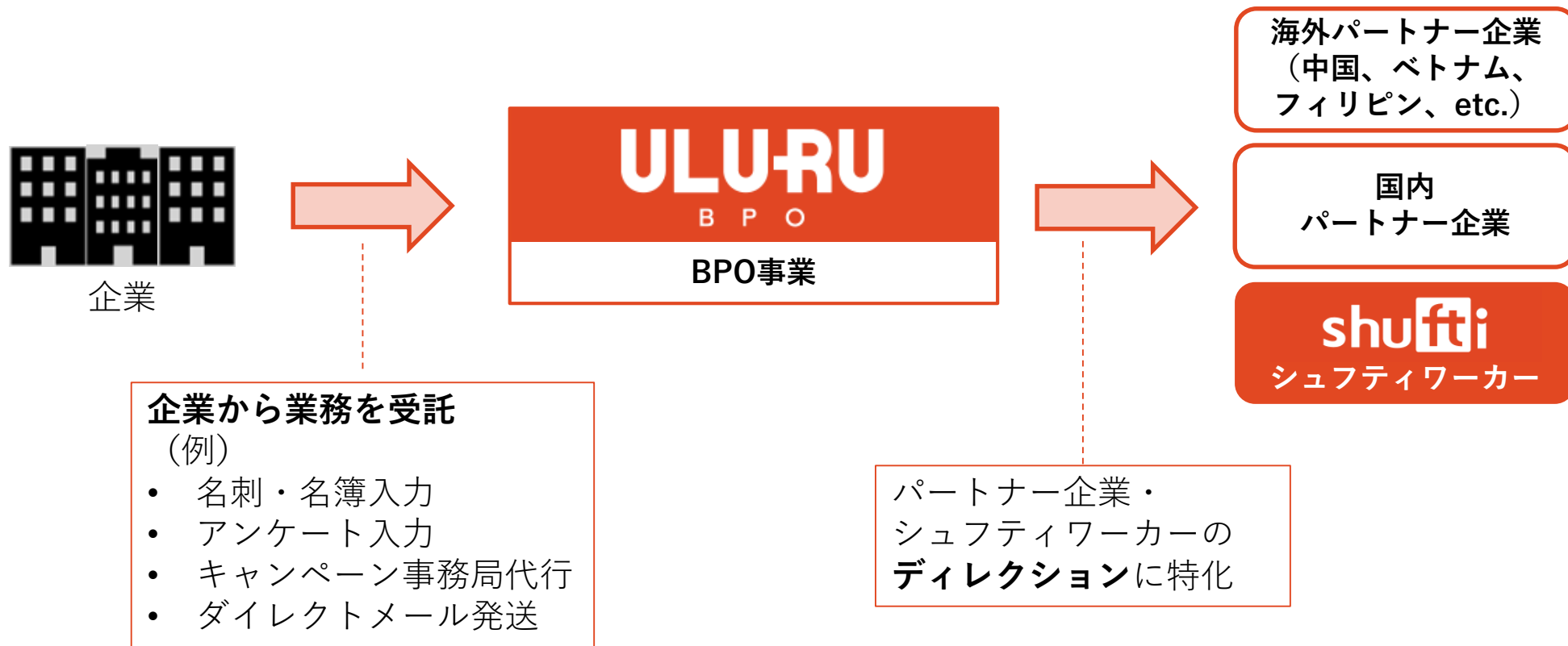
shufti

クラウドソーシング

CGS

CGS (Crowd Generated Service)

- 企業のノンコア業務をアウトソーシング受託する事業の運営。

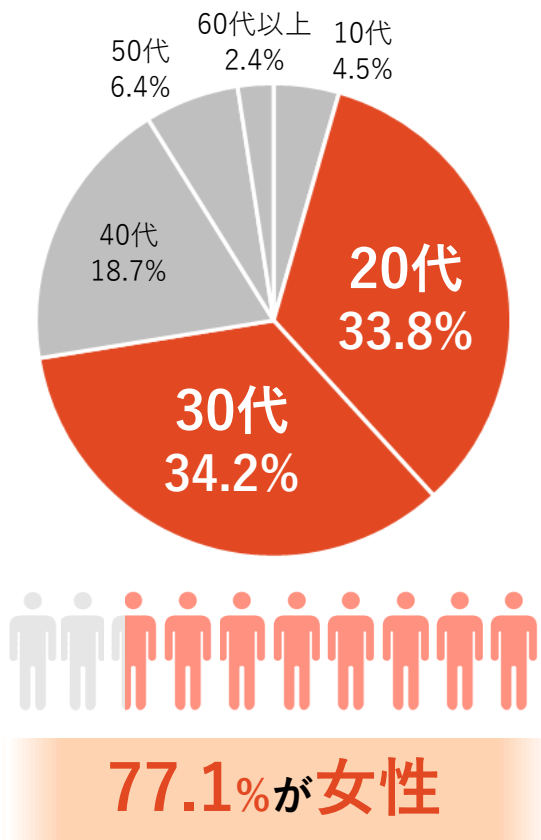


取引社数：4,337社
受注実績：22,348案件

※2018年2月時点

- 約37万人※1のワーカーが登録するクラウドソーシングサイト『シュフティ』の運営。

シュフティワーカーの属性 ※2



shufti

仕事を探す ワーカーを探す シュフティとは 仕事カテゴリ説明 ご利用ガイド 会員登録 (無料)

在宅ワーカーと企業のお仕事マッチングサイト

ワーカー数: 372,815名 クライアント数: 16,127社

事務作業、ライティング、ビジネスサポートの仕事・依頼ならシュフティ!

会員登録する (無料)

SNSアカウントでも登録できます

在宅ワーカー officenico さん

事務作業のお仕事

- アニメ作品の心に残る名言・名セリフ
事務作業 > データ入力・収集
タスク ¥10円 残りあと 5日
- 【毎月定期】ネットでの情報収集
事務作業 > データ入力・収集
プロジェクト ¥501円 残りあと 3日

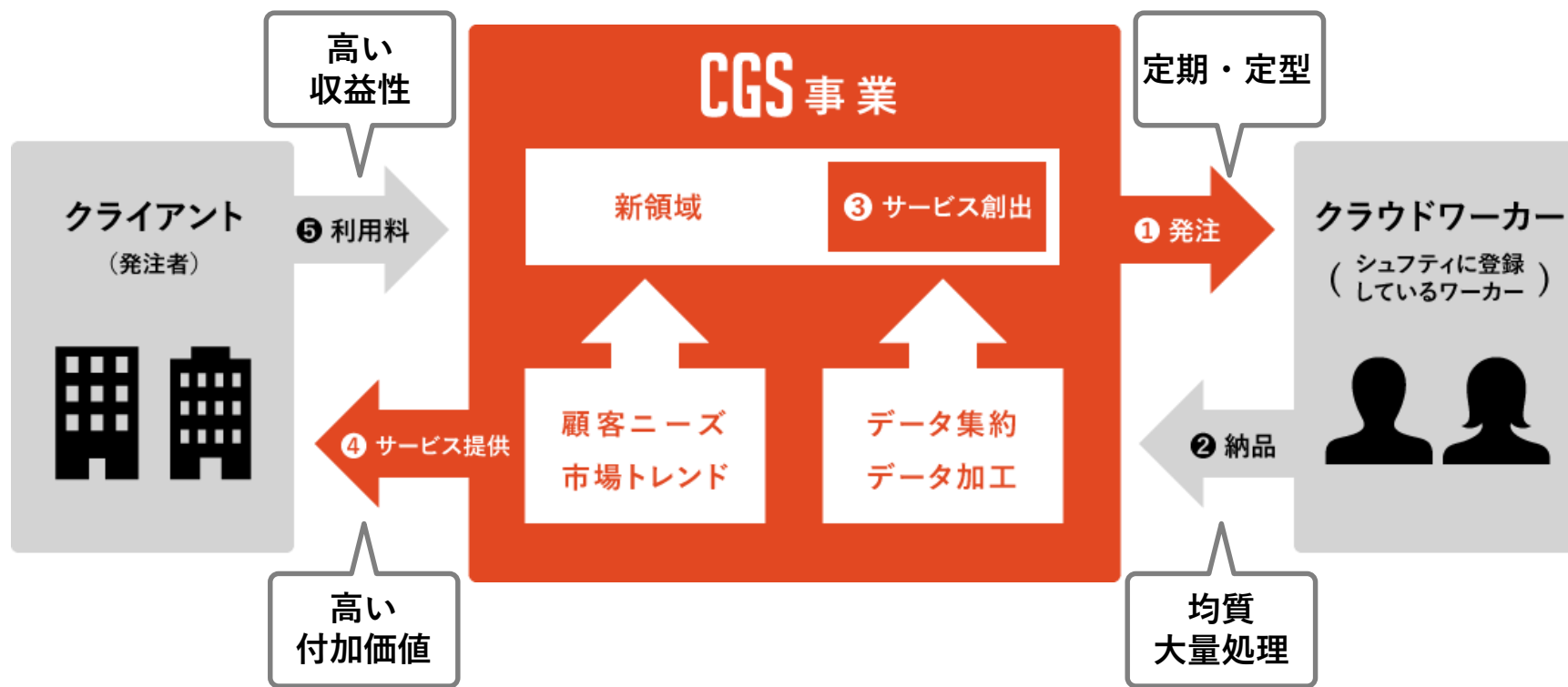
ライティングのお仕事

- 【主婦・初心者歓迎】『色んな雑学・豆知識』に関する簡単な記事作成【1記事500円】
ライティング > 記事作成・コラム
プロジェクト ¥500円 常時募集
- 【スキルが上がるほど単価もアップ!】離婚や不倫に困っている人の手助けをしませんか?
ライティング > 記事作成・コラム
プロジェクト ¥1,000円 残りあと 14日

※1 2018年3月時点

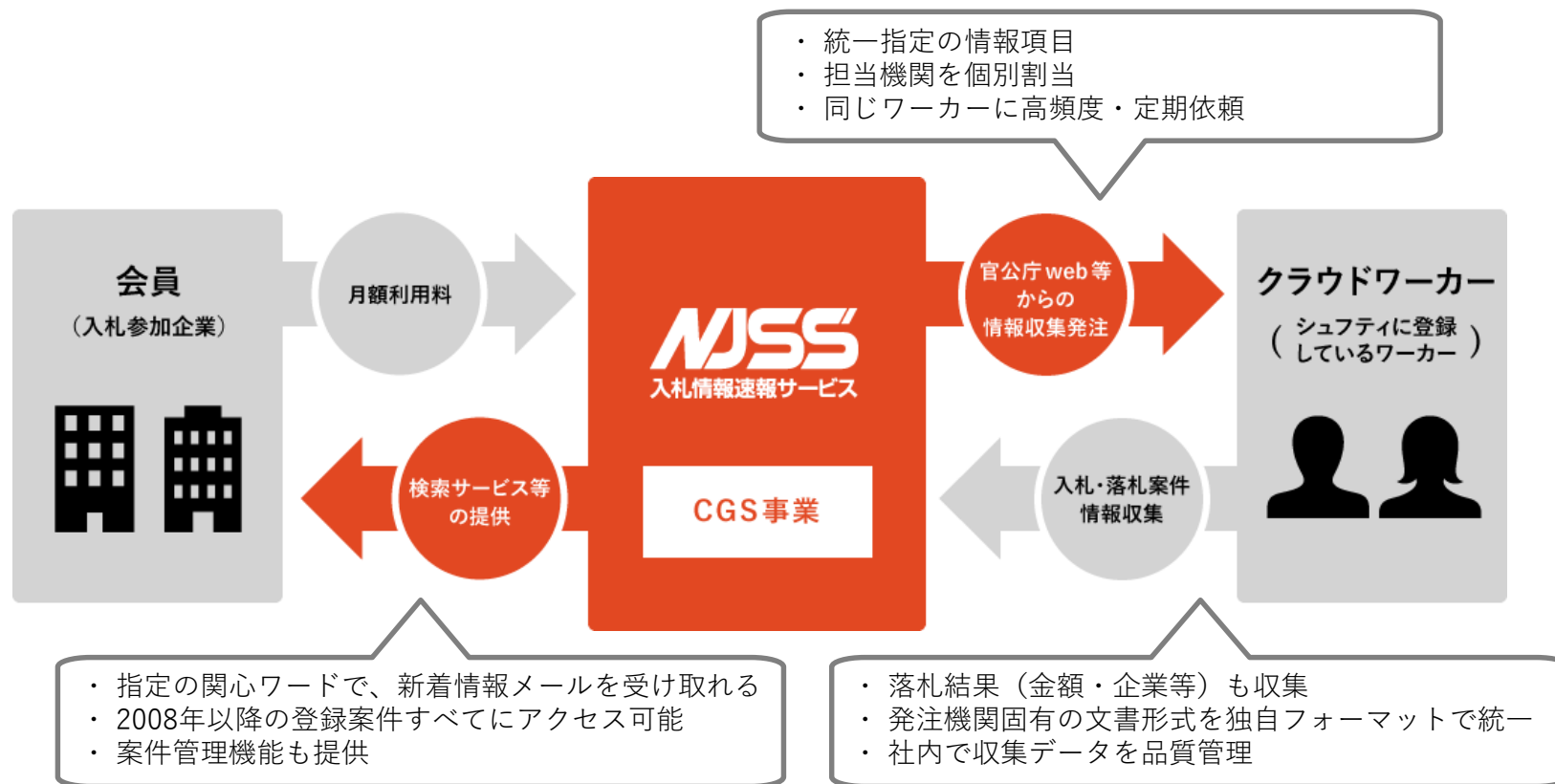
※2 属性情報は2015年9月時点

- クラウドワーカーを活用して生成されたサービスCGS（Crowd Generated Service）の運営。



CGS事業例：入札情報速報サービス「NJSS（エヌジェス）」

- 当社運営のCGSである「NJSS」は、官公庁等から出される入札案件の情報検索サービス。
- システム収集が困難なデータも含めて、クラウドワーカーが目視・人力収集。
- 独自性の高いデータベースを提供して、高収益サービスに成長。



- 現在CGS事業として事業化されているのは、入札情報速報サービス「NJSS（エヌジェス）」、幼稚園・保育園向け写真販売サービス「えんフォト」。
- CGS事業売上高の大部分を「NJSS」が占める。

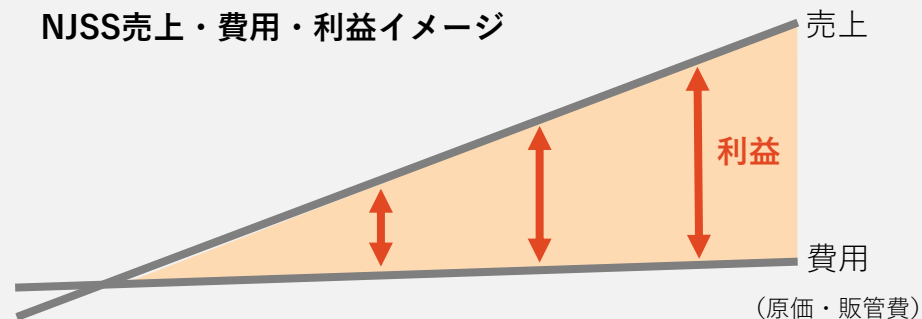
事業化されているサービス

NJSS 入札情報速報サービス

入札情報速報サービス「NJSS（エヌジェス）」

- 官公庁等から出される入札案件情報検索サービス。
- システム収集が困難なデータも含めて、クラウドワーカーが目視・人力収集。
- CGS事業の売上高の大部分を同サービスが占める。
- 費用の大部分が固定費であり、**売上高成長が利益成長につながりやすい。**

NJSS売上・費用・利益イメージ



えんフォト

幼稚園・保育園向け写真販売サービス「えんフォト」

- 幼稚園・保育園で撮影された写真をインターネットを通じて販売できるサービス。
- 写真撮影が得意なクラウドワーカーが、園イベントの出張撮影。

- フィージビリティ・スタディとして「フレックスコール」、「KAMIMAGE（カミメージ）」などを実施。

|| フィージビリティ・スタディ中のサービス

Flex call

クラウドワーカーを活用したコールサービス「フレックスコール」

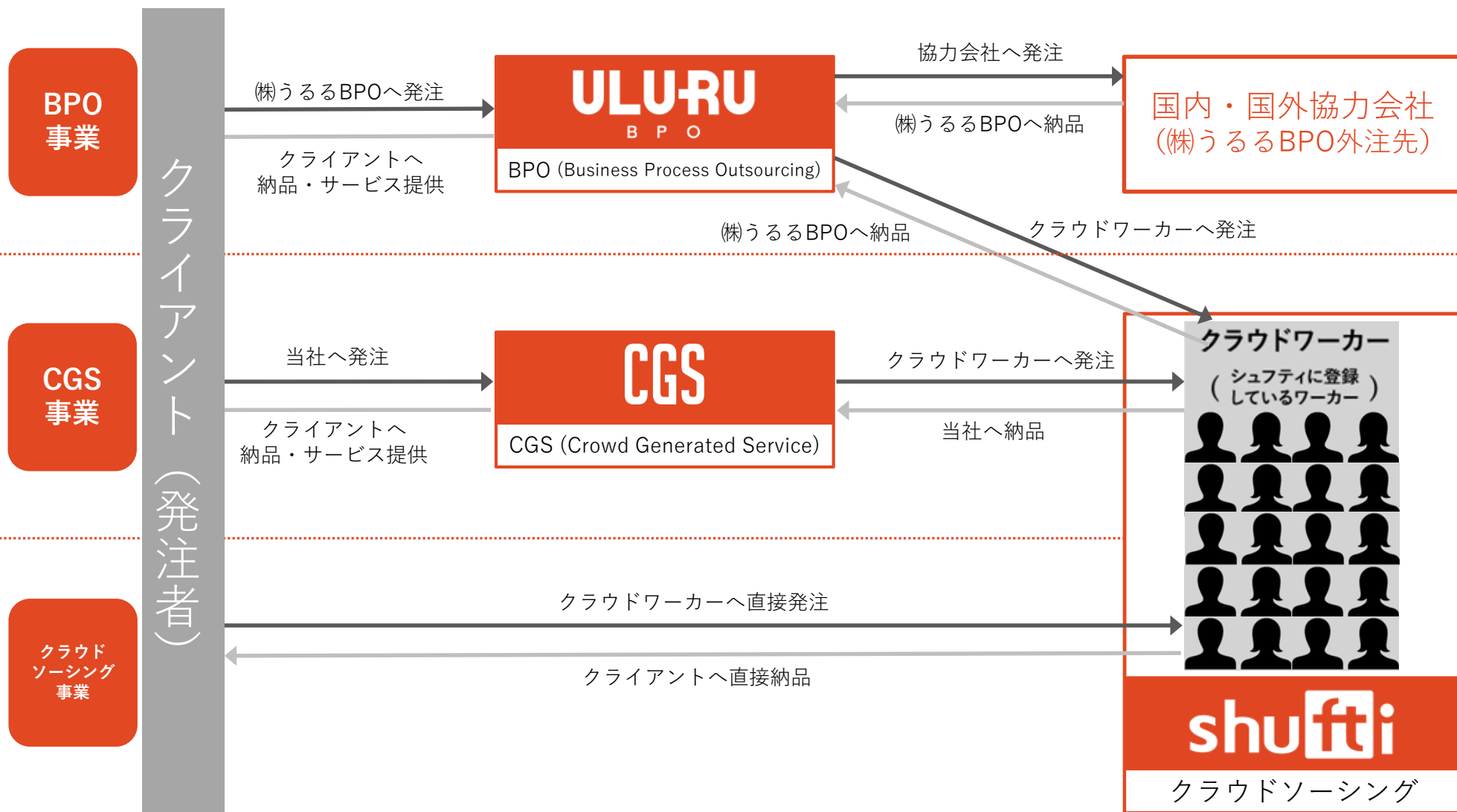
- クラウドワーカーを活用したコールサービス。
- イニシャル・ランニングコストを抑え、擬似的なコールセンター構築を実現。

KAMIMAGE

タブレット向けリアルタイムフォームデータ化システム「KAMIMAGE（カミメージ）」

- タブレットに手書きされた文字を、クラウドワーカーがリアルタイムでテキストデータ化するサービス。

CGS事業を中心とした3つの事業ポートフォリオ



本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの基準と異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。